

Agradecimientos ix

Dedicatoria xi

Introducción xiii

CAPÍTULO 1

¿Los opuestos se atraen?: En los imanes sí, en los humanos no	1
Crear una buena relación de trabajo es una tarea	1
Para crear una buena relación, más vale caer en gracia que ser gracioso	2
La gente como uno	3
¿Parecidos en qué?	3
Igualadores o diferenciadores	5
Un igualador incomparable	5
Acompasar es algo natural	7
¿Qué acompasar?	8
¿Qué no acompasar?	13
¿Cómo acompasar?	14
¿Cuándo acompasar?	14
¿Y por qué no me acompañan a mí?	15
Pero... ¡Parece un contrasentido!	15
¿Cuándo es el momento de comenzar a liderar?	16
Un valor agregado	16
Dos habilidades complementarias	17
Algunas recomendaciones generales para la práctica	18
Entonces: ¿Acompasar es la píldora milagrosa de las negociaciones?	19

CAPÍTULO 2

Cómo y cuándo es útil segmentar a las personas	21
El ser humano es un animal de costumbres	21
El origen de nuestros hábitos	22
Microprogramas, macroprogramas y metaprogramas	23
¿Cuándo negociar?	23
¿Cada individuo es un mundo?	24
Dentro de lo efectivo, lo más práctico	25
Una nota de advertencia	26
¿Qué motiva más: el poder, la afiliación o los logros?	27
Los efectos prácticos	28
Algunas recomendaciones útiles	28
Una nota de aplicación	29
¿Y esto será suficiente?	31
Crear una lista de criterios de clasificación	32
¡Persuadir! al final, de eso se trata el asunto	32
Una reflexión rápida	33
Un ejemplo clarificador	33

CAPÍTULO 3

La estrategia del vencido	38
¿La vida es una guerra?	38
La estrategia del vencido	39
La estrategia en acción	41
Las bases psicológicas	42
Simetría y complementariedad	42
Una guía práctica	44
Primero lo primero: definir el objetivo	44

